

値付けを見直したら  
こんなに収益が上がるなんて。



～感謝される上手な値上げ～  
コロナ禍を乗り切る利益確保セミナー

開催

日時

8/26木

13:30～16:30 (13:15開場)

《会場》ピュアリティまきび

(イオンモール岡山の南側)

参加無料

上手な値上げのやり方を事例から学んで、事業の収益性をアップしませんか？

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により集客や売上の減少に頭を抱える中小・小規模事業者のため、この厳しい経済状況でも収益性を上げる値付けや値上げのテクニックやコツが学べるセミナーを開催いたします。ぜひセミナーに参加して、来店客が減少しても利益が確保できる経営体質への改善を図りませんか？ぜひふるってご参加ください。

このセミナーは例えば、このような事業者におすすめです！

- ソーシャルディスタンスで席数を減らしたため売上が減少した
- 外出自粛の影響で客数が減少した
- 原材料の高騰や仕入先の値上げで利益が取れなくなってきた
- 増税等のタイミングで値上げできなかった

新型コロナウイルス  
感染症予防対策

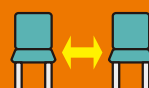
実施して行います



マスク着用



入場前検温



座席間の確保



会場内換気

定員

先着20名

申込締切

8/19(木) 《主催》岡山県商工会連合会

**日時** **8/26木** 13:30～16:30  
【開場】13:15～

**会場** **ピュアリティまきび** (イオンモール岡山の南側)  
岡山市北区下石井2丁目6-41 TEL.086-232-0511

**定員** **20名** ※定員になり次第、締め切らせていただきます。

**セミナー内容** **上手な値上げのやり方が  
実例から分かりやすく学べます!**

～感謝される上手な値上げ～  
**コロナ禍を乗り切る利益確保セミナー**

- コロナ禍で値上げをする必要性
- 経営者だからできる2つのこと
- 値上げの不満を軽減させる3つの取組
- 利益が上がる値付けノウハウ
- 価格に対する顧客心理
- 既存顧客の維持と値上げの関係
- 効果的な値上げの仕方と具体的事例
- 値上げの一番の敵は社内。

**社内の不安と不満に対する考え方**

**会場アクセス**



**目指せ!  
利益アップ!**

**特別講師**



経営コンサルタント

**本田 信輔氏**

(株)ミタス・パートナーズ  
代表取締役

北海道の菓子屋に生まれる。船井総合研究所入社、その後S・Yワークス在职中はコンサルタントとして数多くの企業経営に携わった。

年商 1000 万の飲食店で年間 140 万の利益アップを実現させるなど、生産性向上が難しいと言われる地方企業・事業規模・業種でも活用できる“利益3倍化ノウハウ”を確立。「日本一会議～地方の中小企業の利益3倍化サポートで日本一を目指す」をメインテーマとして、地方に拠点を持つ中小企業、一次産業、行政、道の駅等に強みを発揮する。クライアント事業規模は百億企業から、家族経営・個人事業主まで幅広い。

**新型コロナウイルス感染拡大防止への 注意事項**

- 当日、風邪の症状や発熱、強いだるさ(倦怠感)、息苦しさ(呼吸困難)がある場合は、参加をご遠慮ください。
- ※新型コロナウイルス感染症の感染拡大の状況により、本セミナーを中止、または日程および開催方法を変更する場合がございます。

お申し込み・お問い合わせは

**お近くの商工会または岡山県商工会連合会へお気軽にどうぞ**

**岡山県商工会連合会** 広域サポートセンター【担当】黒瀬、奥田 **TEL 086-238-5666**

岡山市北区弓之町4-19-401 **FAX 086-222-1672** **kouikisc@okasci.or.jp** **申込締切 8/19(木)**

**8/26(木)コロナ禍を乗り切る利益確保セミナー**

**参加申込書**

ご記入いただき、上記のFAX番号またはEメールへご送信ください。

フリガナ				社名		
お名前				屋号		
所在地	〒	-		TEL		
所属商工会	商工会	Eメール	@	FAX		